



Opleiding - Coaching - Consulting, op vlak van
Communicatie, People Management, Persoonlijke Ontwikkeling, Marketing & Verkoop

INHOUDSTABEL

04

Over teampower

06

Coaching, Outplacement,
Assessment & Teambuilding

22

Communicatie

41

Verkoop & Marketing

52

Financiële steun

05

Onze Practice Leaders

09

People Management

34

Persoonlijke Ontwikkeling

50

QFor Certificaat

54

Training en Coaching zalen



OVER teampower

Sinds 1988 actief op de markt, hét bewijs van stabiliteit en veiligheid voor onze klanten. teampower is ervaren op het gebied van **Training**, **Coaching** en **Consulting**, dit zowel in de Benelux als in Frankrijk en Bulgarije en in verschillende bedrijfssectoren.

De belangrijkste domeinen zijn :

- People Management
- Communicatie
- Persoonlijke Ontwikkeling
- Verkoop en Marketing

De kwaliteit van onze prestaties garanderen in overeenstemming met uw behoeften, dát is onze doelstelling.



ONS DNA :

- Training, coaching en consulting (intra- en interbedrijfsopleidingen) « op maat »
- De betrokkenheid van een complementair team en hechte partners, die gewend zijn in groep samen te werken.
- Een echte aanpak « op maat » in het kader van opleidingen die specifiek voor uw bedrijf worden ontworpen.
- Back-up trainer voor elke opdracht.
- Hotline service: telefonisch advies voor de deelnemers.
- Pragmatische methodologie.
- Charismatische en ervaren consultants-trainers.
- Referenties bij KMO's, NGO's, nationale en multinationale ondernemingen.

ONZE PRACTICE LEADERS :

Trainers, coaches en interne consulenten



Anya Nijenhuis
a.nijenhuis@teampower.be



Stéphanie Wilbers
s.wilbers@teampower.be



Valérie Wattenbergh
v.wattenbergh@teampower.be



Samantha Hoggart
s.hoggart@teampower.be



Blandine Mazurier
b.mazurier@teampower.be



Cécile Devroy
c.devroy@teampower.be



Daniel Senocq
d.senocq@teampower.be



Rebecca Grosser
r.grosser@teampower.be

Maak kennis met ons team www.teampower.be

COACHING

WAT IS COACHING ?

Coaching is een efficiënt leerproces door middel van actie. Het helpt de medewerkers om autonomie, zelfstandigheid en persoonlijke ontplooiing te verkrijgen om hun taken beter uit te voeren.

De aanwezigheid van een coach heeft een spiegeleffect: begeleid worden door een raadgever, een specialist in persoonlijke ontwikkeling, helpt om het potentieel van de coachee te verveelvoudigen.

Bij coaching wordt een overeenkomst gegarandeerd tussen drie partijen, nl. de sponsor, de coach en de gecoachte. Samen bepalen zij de evolutiebehoeften en de te behalen objectieven. De coaching zal vervolgens bestaan uit efficiënte en coherente actie, toegespitst op de verwezenlijking van het gezamenlijk project.



Individuele coaching

Coaching is gebaseerd op de persoonlijke behoeften van een individu in een werksituatie. Coaching biedt een oplossing voor problemen op het vlak van persoonlijke ontwikkeling en leidt tot persoonlijke en duurzame ontwikkeling, in lijn met de missie van het bedrijf.



Coaching in groep

De begeleiding van een team (project, afdeling, ...) ligt in lijn met een groei- en ontwikkelingsproces. De coaching heeft tot doel de resultaten te verbeteren, evenals de werkrelatie, het nemen van verantwoordelijkheid, een echte eenheid, het behalen van objectieven, ...



Field Coaching voor sales

Een persoonlijke ondersteuning op de baan, alsook bij uw klanten en bij telefonische verkoop.

OUTPLACEMENT

Dient u een programma omtrent « Outplacement » aan te bieden aan de werknemers die u moet ontslaan, hetzij op individuele of collectieve basis ?

Outplacement is niet louter een begeleiding in het zoeken van een nieuwe uitdaging.

Dankzij onze dienst Outplacement, kunt u rekenen op een bundel diensten en op consultancy inzake individuele begeleiding om werk te vinden.

Ons team bestaat uit 4 franstalige en 3 nederlandstalige coaches.

***Vraag naar een offerte voor outplacement of assessment !
coach@teampower.be***



ASSESSMENT

Onze benadering laat toe de match te meten tussen het profiel van de functie, de door de onderneming verwachte competenties en de vaardigheden van elke kandidaat.

Onze methodologie heeft tot doelstelling het doorgronden en het naar voren brengen van de technische competenties enerzijds, en de waardering van de professionele ervaring van de kandidaat en de vereiste attitudes om te slagen in zijn functie anderzijds.

Het face-to-face gesprek zal aangevuld worden met een persoonlijkheidstest en casestudies teneinde elke kandidaat uit te dagen, zodat de assessor precies kan oordelen over matches en afwijkingen ten aanzien van de initiële behoefte van de onderneming.

Een finaal rapport over elke kandidaat alsmede onze aanbevelingen zullen aan de onderneming overgemaakt worden.

TEAM BUILDING

Een team building is een bevoorrecht moment van ontspanning dat perfect in het leven van uw bedrijf past. Wil je een korte periode reserveren om iets professioneels bij te leren op een ludieke en leuke manier (workshop schilderen & ademhaling, Lego® Serious Play®, opblaasbare bubble, indoor trampolines, uitstap naar Bulgarije, ...) ? Onze team building is de oplossing.

In Brussel of in heel Europa en in 4 talen (FR-NL-UK-D), ontwikkelen en passen wij ze aan uw behoefte aan om in het bedrijfsleven te dienen en daarmee uw kernboodschappen in de verf te zetten.

Verschaf opleiding aan uw teams :

- Time Management
- Change Management
- Team Management
- Communicatie en creativiteit
- Project Management
- Onderhandelen
- Leadership
- en nog veel meer...





PEOPLE MANAGEMENT

Absenteïsme **BEST**



Absenteïsmebeleid is vaak een noodzaak en maakt deel uit van het totale managementbeleid.

De meest recente studies tonen aan dat de graad van absenteïsme in België niet verbeterd. Een goed gesprek blijft dus onontbeerlijk.

Doelstellingen

- De oorzaken van absenteïsme begrijpen.
- Het onderwerp uit de taboesfeer halen en er zich bewust van worden dat het bespreekbaar is.

Opleiding

Duur : 1 dag

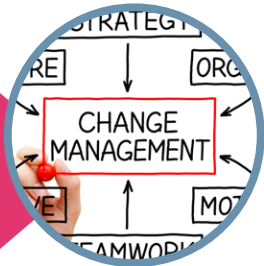
Prijs : 550,00 € excl. BTW

Workshop

Duur : 0,5 dag

Prijs : 275,00 € excl. BTW

Change management



In staat zijn om een volledige probleemanalyse uit te voeren met betrekking tot verandering en deze ook begeleiden.

Doelstellingen

- Uw eigen remmingen tegenover verandering identificeren en de nodige strategieën ontwikkelen om ermee om te gaan.
- Uw persoonlijke sleutels tot succes, uw eigen sterktes en talenten, ontdekken.
- De verschillende actoren binnen een veranderingstraject in kaart brengen en ze aansturen.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

De attitude van coach in mijn leven als manager

NEW



Zijn team begeleiden naar meer autonomie, communicatie toepassen door bevraging.

Doelstellingen

- Voor een betere kennis van zichzelf en van anderen.
- Hoe de processen decoderen.
- De tools van de coach.
- Mijn positionering als Coach.

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

De nieuwe manager



Professionele droom, natuurlijke ambitie of opgelegd parcours ... Het opnemen van een functie als manager is steeds een belangrijke stap in een loopbaan. Het is een bepalende fase waarin men zijn professionele werking opnieuw dient in vraag te stellen.

Doelstellingen

- Verantwoordelijk zijn voor een team : hetgeen van een manager wordt verwacht.
- Betere zelfkennis als manager.
- De activiteiten van zijn team organiseren en opvolgen.

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Een moeilijke boodschap overbrengen



Het is steeds moeilijk iets aan iemand te zeggen wat hem zou kunnen kwetsen. Het niet zeggen betekent dat men zijn probleem negeert en dat men hem de kans niet geeft zich bewust te worden van het probleem.

Doelstellingen

- Benoemen.
- Geruststellen.
- Feiten zeggen.
- Vragen stellen.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

EGO management



Het ego is de grootste vijand van de onderneming, daar het de voornaamste bron is van interpersoonlijke conflicten, ondermaatse communicatie, vertraging in de professionele ontwikkeling, achterhouden van informatie, gebrek aan medewerking ...

Doelstellingen

- Medewerking tussen individuen stimuleren.
- Kennismaken met zijn eigen ego en zijn actieradius.
- Rekening houden met het ego van de andere om de relatie te behouden.

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Feedback, een management tool



Hoe geef ik voortdurende feedback op een open en opbouwende manier? De hulpmiddelen: Hoe kan ik mij goed voorbereiden op een feedback gesprek? Welke hulpmiddelen kan ik gebruiken?

Doelstellingen

Feedback geven en ontvangen is essentieel voor een goede communicatie en het goed functioneren binnen een organisatie. Daarom wordt feedback best niet beperkt tot sleutelmomenten zoals functionerings- en evaluatiegesprekken, of bij problemen en in crisissituaties.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Generatiemanagement



Kansen en mogelijkheden van de verschillende generaties.

Door het opzetten van de zogenaamde “generatiebril” is men in staat om alle generaties beter te begrijpen en in te zetten voor de organisatie. Generatiemanagement geeft antwoord op de vraag “hoe kunnen we het bestaande beleid verbeteren en “generatieproof” maken?.

Doelstellingen

- Kennismaking met de verschillende generaties en hun levensfasen
- De achtergronden van de verschillende generaties en de impact die dit, in combinatie met hun levensfase, heeft op hun levenshouding, werkwijze, motivatie en inzetbaarheid.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Innoveren met Design Thinking

NEW



Om zijn projecten te beheren, om producten en diensten te creëren, is het noodzakelijk zich op een reëel probleem te concentreren, in constante verbondenheid te blijven met de beoogde markt, te luisteren naar de gebruikers, uitgaan van hun ervaring, met hen projecten uitbouwen ...

Doelstellingen

- De methode en haar technieken kennen en begrijpen.
- In staat zijn de initiële vraag te verduidelijken.
- De verschillen met de traditionele marketing-technieken herkennen.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Leidinggeven op afstand

BEST



Het kader van « werken op afstand », dat éénieder wordt geacht te eerbiedigen, kennen en kunnen overbrengen.

Doelstellingen

- Regels en gedrag dat wordt verwacht, ten gevolge van het doorvoeren van een Agile project.
- Situationeel management ten tijde van verandering.
- Het toepassen van de verworven vaardigheden (communicatie, management, herkadring).

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Manipulatie ontkrachten



Waarom is het zo belangrijk een manipulator te achterhalen ? Omdat de psychische schade die hij veroorzaakt aan een persoon enorme gevolgen kan hebben ! Indien de manipulator op een perverse en bewuste manier handelt, kan dit zelfs tot een ware catastrofe leiden : angst, depressie, stress, mentale incoherentie, somatisatie enz.

Doelstellingen

- Een manipulator : 30 criteria om hem te ontmaskeren.
- Manipulatief vs assertief gedrag.
- 13 sleutels om manipulatie te ontkrachten.

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Onderhandelingstechnieken voor managers



Er wordt steeds meer onderhandeld in alle management situaties. Het is een echte uitdaging om de juiste aanpak te kiezen om uw objectieven te behalen.

Doelstellingen

- Begrijpen wat onderhandelen is en wat ervan afhangt.
- De concrete onderhandelingssituatie kunnen analyseren.
- In staat zijn uw strategieën, objectieven en tactieken toe te passen.

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Ontwikkel de collectieve intelligentie **NEW**



De vereisten begrijpen die noodzakelijk zijn voor de tot standkoming van de collectieve intelligentie: gemeenschappelijke belangen, vrije mening, horizontale structuur, collectief beheer, organisatie van een ruimte die bevorderlijk is voor samenwerking, tools voor samenwerking, informatiesysteem, leerproces (voor zichzelf en voor het team).

Doelstellingen

- Het kader stellen voor de tot standkoming van de collectieve intelligentie.
- Collectieve intelligentie in de praktijk stellen in organisaties.

Duur : 3 x 2 dagen

Prijs : 2.650,00 € excl. BTW

Ontwikkel uw leidinggevende vaardigheden



Dit ontwikkelingstraject wordt u aangeboden in **3 modules van 2 dagen**. Deze modules garanderen u de volledige opleiding van uw managers, op basis van de ontwikkeling van alle nodige vaardigheden die nodig zijn om een manageriële functie succesvol uit te oefenen.

Doelstellingen

- Zijn leadership van manager ontwikkelen.
- Team management.
- De communicatie van de manager.

Duur : 3 x 2 dagen

Prijs : 2.650,00 € excl. BTW

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Problemen analyseren en oplossen op een creatieve manier



Op het einde van de dag, zullen de deelnemers een eenvoudig en precies stramien kunnen gebruiken om problemen op te lossen. Dit stramien omvat 5 begrippen en 9 vragen. Ze zullen in staat zijn om het even wie (inclusief zichzelf) te helpen bij het oplossen van een probleem, door dit stramien nauwgezet te gebruiken. Het stramien zullen ze zelf al gebruikt hebben in eigen “probleemsituaties”.

Doelstellingen

- Definitie van 5 begrippen : feiten – probleem – objectief – inzet – oplossingen.

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Project management



Hoe een efficiënte project manager zijn en een projectgroep leiden ?

Doelstellingen

- De rol en de parameters van de project manager bepalen.
- Een methode kunnen toepassen die toelaat een belangrijk project te beheren.
- Vertrouwd worden met de werkinstrumenten (tijdsbeheer, resources en materiaal, activiteiten, planning tools, enz.).
- Structuur brengen in de verschillende fasen van een project en de organisatie ervan beheersen.

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Team management **BEST**



Een team tot de hoogste prestaties leiden, het potentieel en de motivatie van zijn medewerkers ontwikkelen.

Doelstellingen

- Kennen en herkennen van zijn leidinggevende competenties om ze te verbeteren.
- Een leidinggevende communicatiestijl aannemen die aangepast is aan situaties en mensen.
- De managementstijl aannemen die in functie staat van de ervaringen van het team.

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Transactionele analyse voor managers **NEW**



Het doel van deze opleiding is de ontdekking, het zich eigen maken of het zich te verdiepen in de verschillende tools die gebruikt worden voor de Transactionele Analyse. Deze tools worden gebruikt zowel bij coaching, persoonlijke ontwikkeling als in het management van ondernemingen.

Doelstellingen

- Uitleg bij de verschillende theoretische concepten.
- Praktische oefeningen bij elke concept.
- Zich, samen met de andere deelnemers, verdiepen in een reële problematiek.

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Uw creatief leadership ontwikkelen



Bevelen, managen door een schrikbewind, extreme controles uitvoeren ... klinken deze managementstijlen ouderwets in uw oren ?

Wenst u, in tegenstelling daarvan, een verschillende relatiestijl uit te proberen, dat gebaseerd is op het nemen van verantwoordelijkheid, autonomie en vertrouwen?

Doelstellingen

- Sleutels aanreiken om de creativiteit van de medewerkers te boosten.
- Een gekruiste vruchtbaarheid van de talenten creëren voor een hogere prestatie en motivatie.

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Uw medewerkers inspireren



Inspireer vertrouwen naar collega's en klanten toe.

De 4 grote componenten van het vertrouwen en hun onderverdelingen : opening, betrouwbaarheid, samenhang en aanvaarding.

Mijn Zelfdiagnostiek en de waarneming door de andere. Actieplan, individueel en in sub-groepen, op basis van de resultaten van de diagnostieken.

Doelstellingen

- Wees luistervaardig.
- Druk jezelf uit in collectieve taal, niet op individuele basis.
- Toon empathie.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

KALENDER

Opleidingen	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Prijs excl. BTW
Absenteïsme <i>Best</i>	22 NL	08 FR	15 NL	20 FR	04 NL	11 FR	550,00 €
Workshop: Absenteïsme terugkeergesprekken houden	22 pm NL	08 pm FR	15 pm NL	20 pm FR	04 pm NL	11 pm FR	275,00 €
Change management	19 FR	19 NL	15 FR	20 NL	14 FR	15 NL	550,00 €
De attitude van coach in mijn leven als manager <i>New</i>	15 & 16 NL	05 & 06 FR	19 & 20 NL	23 & 24 FR	08 & 09 NL	07 & 08 FR	950,00 €
De nieuwe manager	22 & 23 FR	08 & 09 NL	22 & 23 FR	26 & 27 NL	03 & 04 FR	11 & 12 NL	950,00 €
Een moeilijke boodschap overbrengen	18 NL	19 FR	16 NL	19 FR	03 NL	14 FR	550,00 €
EGO Management	25 & 26 NL	26 & 27 FR	29 & 30 NL	19 & 20 FR	24 & 25 NL	21 & 22 FR	950,00 €
Feedback, een management tool	23 NL	09 FR	22 NL	26 FR	14 NL	12 FR	550,00 €
Generatiemanagement	18 FR	19 NL	15 FR	19 NL	14 FR	14 NL	550,00 €
Innoveren met Design Thinking <i>New</i>	24 FR	07 NL	28 FR	18 NL	16 FR	20 NL	550,00 €
Leidinggeven op afstand <i>Best</i>	25 & 26 FR	26 & 27 NL	29 & 30 FR	19 & 20 NL	24 & 25 FR	21 & 22 NL	950,00 €

KALENDER

Opleidingen	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Prijs excl. BTW
Manipulatie ontcrachten	30 & 31 FR	22 & 23 NL	26 & 27 FR	16 & 17 NL	17 & 18 FR	18 & 19 NL	950,00 €
Onderhandelingstechnieken voor managers	18 & 19 NL	19 & 20 FR	15 & 16 NL	19 & 20 FR	14 & 15 NL	14 & 15 FR	950,00 €
Ontwikkel de collectieve intelligentie <i>New</i>	25 & 26 &	26 & 27 &	29 & 30 &	19 & 20 &	24 & 25 NL	21 & 22 FR	2.650,00 €
Ontwikkel uw leidinggevende vaardigheden	15 & 16 &	05 & 06 &	19 & 20 &	23 & 24 &	08 & 09 FR	07 & 08 NL	2.650,00 €
Problemen analyseren en oplossen op een creatieve manier	19 NL	20 FR	23 NL	27 FR	15 NL	15 FR	550,00 €
Project management	15 & 16 NL	05 & 06 FR	19 & 20 NL	23 & 24 FR	08 & 09 NL	07 & 08 FR	950,00 €
Team Management <i>Best</i>	22 & 23 NL	08 & 09 FR	22 & 23 NL	26 & 27 FR	03 & 04 NL	11 & 12 FR	950,00 €
Transactionele analyse voor managers <i>New</i>	30 & 31 NL	22 & 23 FR	26 & 27 NL	16 & 17 FR	17 & 18 NL	18 & 19 FR	950,00 €
Uw creatief leadership ontwikkelen	15 & 16 FR	05 & 06 NL	19 & 20 FR	23 & 24 NL	08 & 09 FR	07 & 08 NL	950,00 €
Uw medewerkers inspireren	17 FR	20 NL	21 FR	19 NL	15 FR	14 NL	550,00 €

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

COMMUNICATIE



Assertiviteit: hoe voor uzelf opkomen **BEST**



Wees assertief in uw professionele relaties en durf uw mening te geven.

Doelstellingen

- Aan zelfvertrouwen winnen.
- Op een assertieve manier communiceren.
- U op uw gemak voelen tijdens een persoonlijk contact en het goed met anderen kunnen vinden.
- Initiatief kunnen nemen.
- Voor uw mening opkomen/uitkomen.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Basics van communicatie



Back to the basics : hoe kan ik mijn communicatie in alle situaties optimaal inzetten ?

Doelstellingen

- De essentie van geslaagde communicatie en de attitudes die eraan verbonden zijn, begrijpen.
- Inzicht krijgen in de eigen stijl van communiceren en van daaruit nieuwe gedragingen en houdingen ontwikkelen, die toelaten de gepaste vaardigheden toe te passen die helpen om de doelstellingen van het gesprek te realiseren.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Beïnvloeden en overtuigen BEST



Beheers de argumentatietechnieken en interpersoonlijke vaardigheden om uw ideeën aan uw gesprekspartner te verkopen en hem te overtuigen.

Doelstellingen

- Algemene communicatieprincipes.
- Argumentatietechnieken.
- Overtuigingstechnieken.
- Elementen om het publiek te boeien.

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Beïnvloeden op kantoor



Hoe uw invloed op het werk beter ontwikkelen ?
Heeft u reeds opgemerkt dat, in het beroepsleven, sommigen meer invloed uitoefenen dan anderen ? Dit wordt zeer dikwijls gelinked met natuurlijk charisma, maar ook met bewezen professionele vaardigheden. Het is niet zo moeilijk om hun sporen te volgen.

Doelstellingen

- Autoriteit en invloed.
- De macht overnemen en erover beschikken.
- De verschillende invloedsstrategieën.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Beter communiceren dankzij PNL



Deze verzameling van tools dat zeer vaak gebruikt wordt in ondernemingen en dat voortvloeit uit de psychologie, laat toe attitudes te ontcijferen, blokkages en misverstanden te vermijden, doeltreffende onderhandelingsgesprekken te voeren en beter te communiceren.

Doelstellingen

Een toolbox samenstellen om :

- Persoonlijke voorkeuren te ontdekken en te leren hoe op dezelfde golflengte te komen met zijn gesprekspartner.
- Zijn vaardigheid te boosten voor het creëren en het behouden van een goede relatie.

Conflictbeheer en hoe het op tijd stoppen



Begrijpen dat conflicten ook positieve effecten kunnen hebben. De technieken voor het anticiperen van een conflict, het beheren van het interpersoonlijk conflict, conflicten hanteren op een constructieve wijze.

Doelstellingen

- Beter inzicht verkrijgen in de definitie, de soorten, het ontstaan en de evolutie van conflicten.
- Het verwerven van methodes om conflicten constructief te beheren en op te lossen.
- Geen oplossing ? Conflict en omgeving kunnen scheiden.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Efficiënte vergadertechnieken



Hoe een vergadering voorbereiden en leiden op een efficiënte en productieve manier en hoe groepsdynamica beheren ?

Doelstellingen

- Een vergadering voorbereiden om er het verloop van te beheersen en de vastgestelde objectieven te bereiken.
- Het leiden en beheren vanuit alle hoeken : voorbereiding, animatie/gedrag, zich rekenschap geven van het resultaat en opvolging.
- Duidelijke doelstellingen vastleggen om de vergadering te doen slagen.

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Empathie en actief luisteren **BEST**



Empathie helpt om de andere beter te begrijpen en tot een open en eerlijke communicatie te komen.

Doelstellingen

- Inzicht verwerven in onze manier van reageren en communiceren.
- Zich in de plaats stellen van de andere, hem begrijpen en aanvaarden.
- De emoties bij de andere kunnen 'lezen' en kunnen anticiperen op negatieve reacties.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Klachtenbehandeling



Elk bedrijf moet vandaag de dag omgaan met ontevreden klanten.

Doelstellingen

- Identificeer de opportuniteiten van deze klachten.
- Hoe een klacht op een positieve manier ontvangen.
- Een goede klachtendienst opstellen.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Kunnen loslaten en afstand nemen



Om het loslaten te begrijpen, moeten we de tegenstellingen ervan begrijpen zoals: strijden, weerstaan en controleren. Loslaten is de aanvaarding, overgave, zich laten gaan. Loslaten is gewoon stoppen met proberen alles te controleren, het evenwicht vinden tussen altijd strijden en zich voortdurend laten gaan.

Doelstellingen

- Het begrijpen van uw functioneren in relatie met «het loslaten».
- Zich laten gaan om zich te concentreren op het essentiële.

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

M.B.T.I. (Myers-Briggs Type Indicator) **NEW**



Vele professionals hebben meer en meer nood aan het begrijpen van hun persoonlijk functioneren. Deze MBTI[®] opleiding laat toe zijn eigen voorkeuren te identificeren en zijn verschillen t.o.v. anderen te begrijpen. Deze opleiding reikt aan elke deelnemer nieuwe sleutels aan om zijn relaties te optimaliseren.

Doelstellingen

- Zich bewust worden van zijn impact op anderen.
- Zijn kwaliteiten en zijn persoonlijk potentieel ontwikkelen.
- Zijn relationele doeltreffendheid en zijn prestaties verbeteren.
- Zijn persoonlijk functioneren beter begrijpen.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Omgaan met agressief gedrag **BEST**



Zijn gedrag op een efficiënte manier aanpassen, om het hoofd te bieden aan agressiviteit, door zijn emoties te beheersen.

Doelstellingen

- De factoren die agressieve situaties uitlokken, herkennen.
- De mechanismen van agressie begrijpen.
- Een juiste en resultaatgerichte houding ten opzichte van agressiviteit leren aannemen.
- Tools en technieken aanleren en gebruiken om agressieve situaties beter in de hand te houden.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Op een constructieve wijze confronteren



Een confrontatie heeft vaak een negatieve bijmaak. Waarom is het vaak zo lastig, welke achterliggende boodschappen of overtuigingen spelen mee en hoe zorgt een confrontatie voor een diepere verbinding met jezelf en de andere ?

Doelstellingen

- Conflicten in de werksituatie leren analyseren en hanteren.
- Omgaan met eigen emoties en die van anderen.
- Signalen oppikken en deze gepast ter sprake brengen.
- Helder en constructief confronteren.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Professioneel telefonisch onthaal **BEST**



Deze opleiding leert u de duur van uw telefoongesprekken onder controle te houden zonder onbeleefd te worden of de kwaliteit ervan uit het oog te verliezen.

Doelstellingen

- De kwaliteit van de communicatie aan de telefoon verhogen.
- De vlotheid verbeteren.
- De juiste reflexen aan de telefoon kennen.
- Moeilijke situaties op bekwame wijze afronden.
- Aan tijd en efficiëntie winnen.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Samenwerken in Open Space **NEW**



Dit verloopt door het versterken van de samenwerking en laat toe, enerzijds de veranderingen te beheren door collectieve intelligentie, en anderzijds een sterkere identiteit en de bedrijfscultuur te ontwikkelen, die nodig zijn ten tijde van verandering.

Doelstellingen

- Gemeenschappelijke regels ontwikkelen voor de samenwerking en voor de identiteit van het team en van de onderneming.
- De samenwerking gaat gepaard met een verhoging van de verantwoordelijkheid en de autonomie van de medewerkers.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Samenwerken met LEGO® SERIOUS PLAY® **NEW**



De methode LEGO® SERIOUS PLAY® is een krachtig en nauwkeurig technisch proces. Dankzij het gebruik van de LEGO bouwstenen, wordt een collectieve intelligentie naar voren gebracht, gecreëerd en gevoed ten dienste van de samenhang van het team.

Doelstellingen

Deze methode stimuleert éénieders deelname en implicatie, zodat een zicht kan verkregen worden over het collectief potentieel van een team, waarbij een gemeenschappelijke visie ontdekt en gedeeld wordt. Deze workshop onderzoekt de individuele en de collectieve identiteit, alsook de relaties tussen de teamleden onderling.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Spreken in het openbaar en presentatietechnieken

BEST



Hoe overtuigend klinken tijdens uw presentaties of voordrachten in het openbaar?

Doelstellingen

- Zijn toespraak aanpassen in functie van het publiek.
- De technieken van de toespraak beheersen en een publiek kunnen sturen om een geschikte sfeer te creëren.
- Gefilmde oefeningen

OPTIE: Story-Telling Workshop

Opleiding

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Workshop

Duur : 0,5 dag

Prijs : 275,00 € excl. BTW

Wees de ambassadeur van uw bedrijf



De vaardigheden als vertegenwoordiger van het bedrijf ontwikkelen bij de medewerkers, zodat ze zich als ambassadeur van de onderneming kunnen profileren.

Doelstellingen

De rol als « value creator » positioneren voor uw onderneming door elke contactwisseling met uw klant te optimaliseren :

- De juiste attitude identificeren die aangenomen dient te worden.
- De klantenkennis verbeteren zodat de mogelijkheid ontstaat de klant op een proactieve manier beter te kunnen adviseren.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

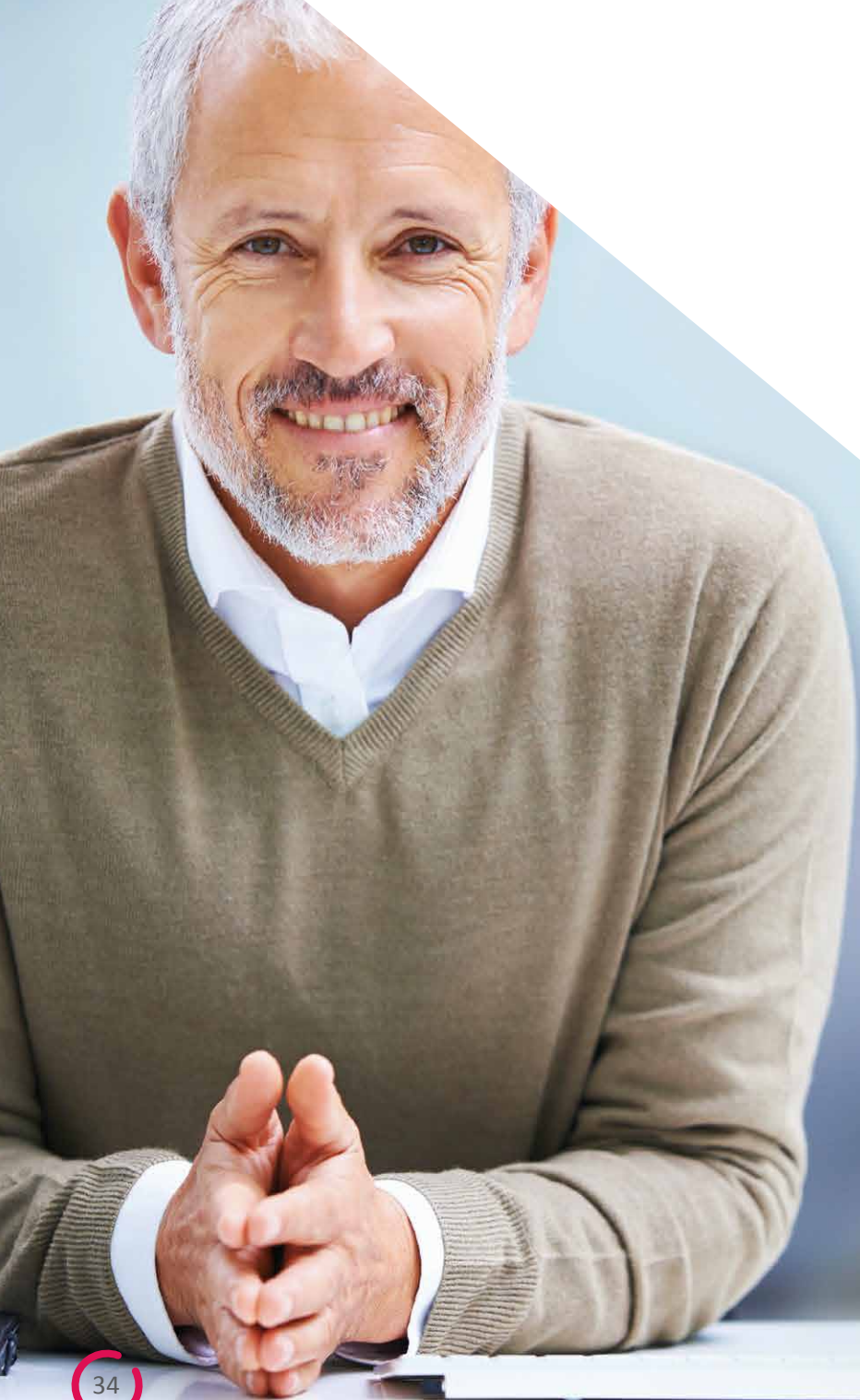
KALENDER

Opleidingen	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Prijs excl. BTW
Assertiviteit: hoe voor uzelf opkomen <i>Best</i>	19 FR	08 NL	22 FR	26 NL	03 FR	11 NL	550,00 €
Basics van communicatie	18 NL	19 FR	16 NL	19 FR	03 NL	08 FR	550,00 €
Beïnvloeden en overtuigen <i>Best</i>	15 & 16 FR	05 & 06 NL	19 & 20 FR	23 & 24 NL	08 & 09 FR	07 & 08 NL	950,00 €
Beïnvloeden op kantoor	23 NL	09 FR	22 NL	17 FR	14 NL	12 FR	550,00 €
Beter communiceren dankzij PNL	16 NL	08 FR	26 NL	20 FR	18 NL	11 FR	550,00 €
Conflictbeheer en hoe het op tijd stoppen	15 & 22 NL	05 & 20 FR	15 & 27 NL	16 & 26 FR	04 & 17 NL	07 & 14 FR	950,00 €
Efficiënte vergaderingstechnieken	15 & 16 FR	05 & 06 NL	19 & 20 FR	23 & 24 NL	08 & 09 FR	07 & 08 NL	950,00 €
Empathie en actief luisteren <i>Best</i>	22 FR	09 NL	23 FR	27 NL	04 FR	12 NL	550,00 €
Klachtenbehandeling	18 NL	19 FR	16 NL	19 FR	03 NL	14 FR	550,00 €

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

KALENDER

Opleidingen	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Prijs excl. BTW
Kunnen loslaten en afstand nemen	25 & 26 NL	26 & 27 FR	29 & 30 NL	19 & 20 FR	24 & 25 NL	21 & 22 FR	950,00 €
Myers-Briggs Type Indicator <i>New</i>	19 FR	08 NL	22 FR	26 NL	03 FR	11 NL	550,00 €
Omgaan met agressief gedrag <i>Best</i>	23 FR	19 NL	16 FR	30 NL	14 FR	14 NL	550,00 €
Op een constructieve wijze confronteren	17 FR	20 NL	21 FR	19 NL	15 FR	14 NL	550,00 €
Professioneel telefonisch onthaal <i>Best</i>	19 FR	19 NL	15 FR	20 NL	14 FR	15 NL	550,00 €
Samenwerken in Open Space <i>New</i>	19 NL	06 FR	23 NL	27 FR	15 NL	15 FR	550,00 €
Samenwerken met LEGO® SERIOUS PLAY® <i>New</i>	24 FR	07 NL	28 FR	18 NL	16 FR	20 NL	550,00 €
Spreken in het openbaar en presentatietechnieken <i>Best</i>	30 & 31 NL	22 & 23 FR	19 & 20 NL	23 & 24 FR	08 & 09 NL	18 & 19 FR	950,00 €
Wees de ambassadeur van uw bedrijf	17 FR	20 NL	21 FR	19 NL	15 FR	14 NL	550,00 €



PERSOONLIJKE ONTWIKKELING



Clean Desk

NEW



Een slordig bureau is niet enkel nefast voor de efficiëntie, het brengt ook stress met zich mee.

Doelstellingen

Tijdens deze opleiding, krijgt u raad over hoe uw bureau te organiseren, uw tijd in te delen, uw papieren en uw classement te ordenen. Na de opleiding, zal u in staat zijn doeltreffend te zijn dankzij een kwaliteitsvolle werkomgeving.

Duur : 0,5 dag

Prijs : 275,00 € excl. BTW

Emotionele intelligentie

BEST



Het optimaliseren van uw competenties door het begrip van uw eigen emoties en die van anderen.

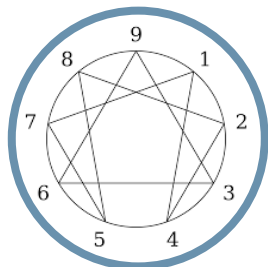
Doelstellingen

Eigen visie in vraag stellen: het waarnemen van situaties, de benadering van het werk, de manier om situaties aan te pakken,... met als doel betere persoonlijke en relationele resultaten te verkrijgen. Beter eigen motivatie en remmende factoren kennen en er beter mee omgaan.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Enneagram



Doorheen deze opleiding, zult u de gelegenheid krijgen om een krachtig tool te ontdekken om uzelf beter te leren kennen en uw potentieel te waarderen.

Doelstellingen

- Dieper ingaan op zelfkennis.
- Persoonlijkheidskenmerken ontcijferen.
- Zijn gedrag analyseren.
- Beschrijving van negen persoonlijkheidsprofielen.
- Actieplan.

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Het nieuwe werken: NWoW

BEST



Voor steeds meer organisaties biedt «HNW» kansen. Denk aan de vele voordelen van het plaats- en tijdonafhankelijk werken. Maar wat zijn precies de risico's en hoe voert u «Het Nieuwe Werken» in?

Doelstellingen

Tijdens deze ééndaagse training wordt het Nieuwe Werken van alle zijden benaderd, waar niet alleen wordt stilgestaan bij hoe het zou kunnen, maar vooral hoe het in de praktijk toegepast wordt. Het helpt de deelnemers een helder beeld te krijgen over de werkelijkheid van HNW en zal veel van de bestaande angsten wegnemen.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Maak van telewerken een succes **NEW**



Evenwichtig werk « in alle soepelheid en nauwgezetheid » om een stijgende professionele tevredenheid te ontwikkelen. Welke zijn de taken en activiteiten die ik beter zal kunnen uitvoeren met teleworking ? Welke zijn de voordelen ? En wat aangaande andere taken, activiteiten en onverwachte situaties ?

Doelstellingen

- De omstandigheden creëren om te slagen in teleworking
- Mijn “home working” organisatie bepalen en uitwerken
- Een “nieuwe” manier van communicatie tot stand brengen en vergemakkelijken.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Stressbeheer en zelfbeheersing **BEST**



Beheers uzelf en hou uw stress onder controle, ook in uw werk met al zijn verplichtingen en verwachtingen.

Doelstellingen

De stressmechanismen en de impact ervan op het evenwicht werk/ privéleven begrijpen. De stress omzetten in kracht en deze gebruiken in uw manier van werken, uw doeltreffendheid, uw assertiviteit. Het evenwicht behouden: work/life en last/draagkracht.

Uw persoonlijke doelstellingen, uw projecten voor ogen houden door het maken van bewuste keuzes conform met uzelf.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Stressbeheer in Open Space **BEST**



Een werkplek in open space wordt dikwijls als nachtmerrie en bron van stress ervaren. Werken in open space is iets dat moet aangeleerd worden en het vergt de eerbiediging van enkele eenvoudige maar essentiële regels.

Doelstellingen

- Enkele eenvoudige regels : niet luid spreken, de telefoon op trilstand zetten, zijn telefoonlijn doorschakelen in geval van afwezigheid.
- Zijn eigen werkruimte afbakenen en organiseren om een gevoel van bestaan en vrijheid te bekomen.
- Zijn gezondheid beheren in open space.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Time & Priority Management **BEST**



Beheer uw persoonlijke organisatie en tijd!

Doelstellingen

- Bewustwording van eigen verantwoordelijkheid in uw «tijdsbeheer» om uw persoonlijke doeltreffendheid te verbeteren.
- Zich toespitsen op die activiteiten die een hoog rendement vereisen en de prioriteiten (her)definiëren.
- Technieken aanleren om de tijd te beheren, voor zichzelf en voor zijn medewerkers.

Opleiding

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Workshop

Duur : 0,5 dag

Prijs : 275,00 € excl. BTW

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Werken in een Open Space



Hoe kunnen we ons goed voelen in een Open Space en efficiënt blijven ?
Een leuke uitdaging !!

Doelstellingen

- Een werkomgeving in functie van onze behoeften.
- Respecteren van de ruimte van de collega's.
- Zich kunnen concentreren op het behouden van de efficiëntie.
- « Samenlevings » regels opstellen.
- Zelfkennis.
- Tolerantie.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Zelfvertrouwen



Zelfvertrouwen is één van de kwaliteiten die het minst goed verdeeld is !
Sommigen hebben er teveel, anderen dan weer veel te weinig ...
Hoe stoppen met zich minderwaardig op te stellen ?

Doelstellingen

- Zich de mechanismen van zelfwaardering eigen maken.
- Gevoel van innerlijke veiligheid versterken.
- Zich waarderen om zelfvertrouwen te ontwikkelen.
- Een vertrouwensklimaat scheppen.
- Overtuigend zijn en van zich laten horen.

Duur : 2 dagen

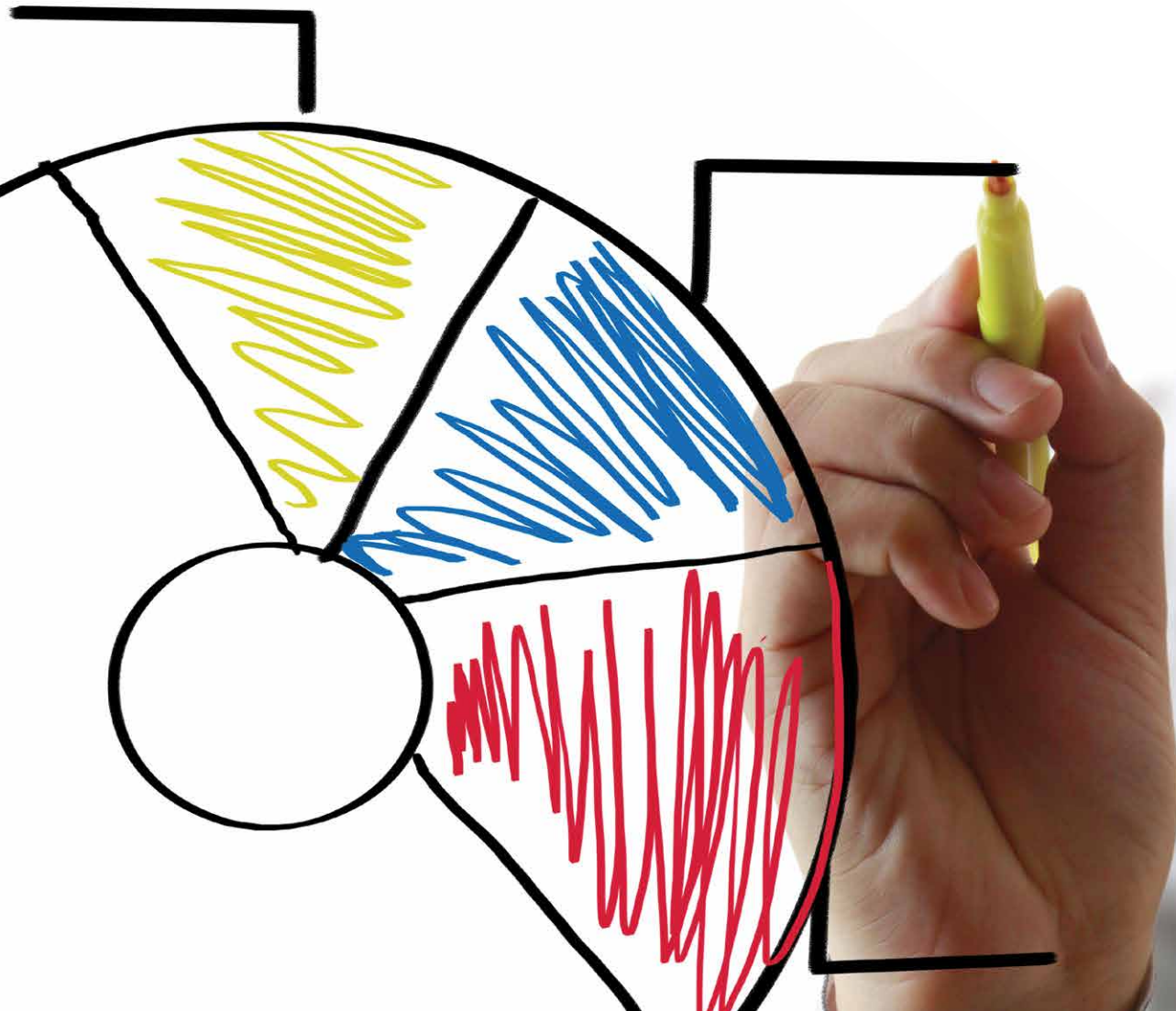
Prijs : 950,00 € excl. BTW

KALENDER

Opleidingen	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Prijs excl. BTW
Clean Desk <i>New</i>	24 am FR	07 am NL	28 am FR	18 am NL	16 am FR	20 am NL	275,00 €
Emotionele Intelligentie <i>Best</i>	26 NL	27 FR	30 NL	23 FR	25 NL	22 FR	550,00 €
Enneagram	15 & 16 NL	05 & 06 FR	19 & 20 NL	23 & 24 FR	08 & 09 NL	07 & 08 FR	950,00 €
Het nieuwe werken : NWoW <i>Best</i>	19 NL	20 FR	23 NL	27 FR	15 NL	15 FR	550,00 €
Maak van telewerken een succes <i>New</i>	19 FR	19 NL	15 FR	20 NL	14 FR	15 NL	275,00 €
Stressbeheer en zelfbeheersing <i>Best</i>	29 NL	26 FR	15 NL	20 FR	24 NL	21 FR	550,00 €
Stressbeheer in Open Space <i>Best</i>	23 FR	19 NL	16 FR	30 NL	14 FR	14 NL	550,00 €
Time & Priority Management <i>Best</i>	25 FR	20 NL	29 FR	19 NL	15 FR	15 NL	550,00 €
Workshop : Time Management	22 am FR	09 am NL	23 am FR	27 am NL	04 am FR	12 am NL	275,00 €
Werken in een Open Space	18 NL	19 FR	16 NL	19 FR	03 NL	14 FR	550,00 €
Zelfvertrouwen	30 & 31 FR	22 & 23 NL	26 & 27 FR	16 & 17 NL	17 & 18 FR	18 & 19 NL	950,00 €

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

VERKOOP & MARKETING



Afspraken maken via de telefoon

Hoe afspraken van goede kwaliteit bekomen ?



Doelstellingen

- Een doeltreffend script opstellen.
- Met gemak bezwaren kunnen weerleggen.
- Weten hoe te overtuigen.
- Veelbelovende afspraken bekomen.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Efficiënt communiceren voor commerciële bedienden

BEST

Doeltreffende interpersoonlijke communicatie is het startpunt van elke commerciële activiteit.



Doelstellingen

- Verbeter uw communicatie om de andere beter te begrijpen.
- Beter communiceren om win-win uitwisselingen te bevorderen.
- Zijn luistervaardigheid ontwikkelen.
- In staat zijn om een paar eenvoudige hulpmiddelen te gebruiken om zich aan elke communicatiestijl te kunnen aanpassen.

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Marketing voor non-marketeers



Vanuit een herkenbare context, zullen op een zeer pragmatische wijze essentiële onderdelen uit de marketing overlopen worden.

Doelstellingen

Het begrijpen van de marketing dimensie en de fundamentele krijtlijnen kunnen plaatsen ifv de eigen bedrijfscontext. Introductie: herkomst en definitie van de marketing en wat nu met de opkomst van sociale media?

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Professionaliseer uw netwerk



Hoe zijn creativiteitspotentieel verhogen om het verschil te maken ?

Doelstellingen

- Begrijpen waar en hoe een netwerk uit te bouwen.
- Leren zijn eigen netwerk uit te bouwen, te activeren en te onderhouden.
- Zijn professioneel imago uitwerken en een samenhangende communicatiestrategie ontwikkelen.
- Voordelen van een doeltreffend netwerk in zijn onderneming.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Succesvolle prospectie



De nuttige technieken verwerven om zijn prospectie te organiseren, ten einde zijn klantenportefeuille te ontwikkelen. Telefonische scripts en face-to-face gesprekken voorbereiden. Doeltreffende argumenten naar voren brengen. Zijn agenda beheren.

Doelstellingen

- De nuttige methodes verwerven om zijn prospectie voor te bereiden en te organiseren.
- Aandacht lokken van zijn gesprekspartner door de snelle communicatietechnieken : elevator pitch.

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Beter luisteren om beter te verkopen



Verkoop niet meer, maar laat uw klant kopen ! Verkopen is eerst en vooral kunnen luisteren en begrijpen wat de behoeften zijn van uw gesprekspartner.

Doelstellingen

- De « positieve attitude » aannemen als verkoper.
- De stappen van een aankoopsgesprek doorgronden.
- De goede reflexen verwerven om de behoeften van de klant te analyseren, argumenteren en afsluiten.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Commerciële doeltreffendheid : verkoopstechnieken (de basics)

BEST



Ontdek technieken voor het ontwikkelen van uw verkoop, het handhaven van uw klanten, het snel omzetten van noodzaken naar doelen, het kennen van de criteria en het profiel van de consument. Kies de juiste technieken om de verkoop te argumenteren en af te sluiten.

Doelstellingen

- De verkoopscyclus kennen.
- De juiste vragen stellen op het goede moment.
- Een gepersonaliseerde argumentatie uitwerken volgens de behoeften van de klant.
- Met bezwaren omgaan en kunnen afsluiten.

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Commerciële en onderhandelingstechnieken : voor gevorderden



Het houden van een commercieel gesprek vergt een gepaste houding en technieken die geloofwaardigheid, zelfzekerheid en zelfvertrouwen in de hand werken. In deze opleiding, komen niet enkel verkoopstechnieken aan bod, maar gaan we dieper in op welke houding aannemen tijdens een verkoopsgesprek.

Doelstellingen

- Een grotere gedragsflexibiliteit bekomen in het onderhandelingsproces.
- Kunnen luisteren en als gevolg daarvan, de behoeften van de klant kunnen ontwikkelen.

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

De overtuigingsleutels



U heeft er genoeg van, door gebrek aan doeltreffendheid, zaken te mislopen en op afspraak te gaan zonder dat het enig resultaat oplevert ?
Maak het verschil en overtuig uw klanten !

Doelstellingen

- Snel zijn doelstelling bereiken met elk type gesprekspartner.
- Woelige gesprekken vermijden, waarbij elkeen op zijn standpunt blijft.
- Actief deelnemen bij het nemen van zowel individuele als collectieve beslissingen.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Het Business Model Canvas beheersen



1 intensieve dag om het Business Model Canvas en gerelateerde tools te beheersen, om uw economische modellen te genereren, te analyseren en/of te herzien.

Methode die door meer dan 5 miljoen mensen gebruikt wordt in de wereld !

Doelstellingen

- Dit tool, ter modelisering en ter verwerving van strategische inzicht, ontwikkeld door Alex Osterwalder, beheersen, voor hogere prestatie en rentabiliteit.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

Marketing in het digitale tijdperk NEW



Zijn positionering optimaliseren en zich kenbaar maken : SEO, SEA, Display, RTB.

Doelstellingen

- Overzicht van de laatste tendenzen.
- Zijn digitale strategie bepalen :
 - De verkooptrechter.
 - De Persona.
 - Een professionele blog of website creëren.
 - E-mailing, lead nurturing en marketing automation gebruiken: Welke inhoud? Welke frequentie?...

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Verkoop in de winkel



Hoe sympathie en klantenbinding creëren ?

Doelstellingen

Klanten hartelijk en professioneel ontvangen. In staat zijn om hen te adviseren, te doen kopen zonder druk uit te oefenen, rekening houdend met hun verwachtingen en smaken. Creëer sympathie en klantenbinding.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Verkoop op beurzen (Stand) **BEST**



Wend uw verkoopkracht aan om uw stand nog meer in de verf te zetten. De animatie op een event, heeft tot doel een goede zichtbaarheid van één of meerdere specifieke producten te garanderen, ten einde een grotere verkoop te bekomen.

Doelstellingen

- Een zeer professioneel imago van de onderneming overbrengen aan de bezoekers.
- Het commercieel potentieel van de verkopers optimaliseren door het bepalen van specifieke doelgroepen, motivatie en de nodige psychologische voorbereiding, ...

Duur : 2 dagen

Prijs : 950,00 € excl. BTW

Laat uw leads opbrengen



Het genereren van leads is het proces waarbij contact wordt opgenomen met een potentiële klant, die leidt tot een verkoop of andere gunstige uitkomst. Uw commerciële contacten omzetten naar resultaten of uw contacten optimaliseren en deze omzetten naar commerciële resultaten.

Doelstellingen

- Veelvuldige contacten leggen op beurzen of door networking is één van de stappen in de commerciële activiteit. Schakel naar een hogere versnelling en zet deze contacten om in geslaagde verkoopsgesprekken.

Duur : 1 dag

Prijs : 550,00 € excl. BTW

Volledige cursusprogramma beschikbaar op onze website www.teampower.be

KALENDER

Opleidingen	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Prijs excl. BTW
Afspraken maken via de telefoon	19 FR	19 NL	15 FR	20 NL	14 FR	15 NL	550,00 €
Efficiënt communiceren voor commerciële bedienden <i>Best</i>	15 & 16 FR	05 & 06 NL	19 & 20 FR	23 & 24 NL	08 & 09 FR	07 & 08 NL	950,00 €
Marketing voor non-marketeers	30 & 31 NL	22 & 23 FR	26 & 27 NL	16 & 17 FR	17 & 18 NL	18 & 19 FR	950,00 €
Professionaliseer uw netwerk	18 NL	19 FR	16 NL	19 FR	03 NL	14 FR	550,00 €
Successvolle prospectie	25 & 26 NL	26 & 27 FR	29 & 30 NL	19 & 20 FR	24 & 25 NL	21 & 22 FR	950,00 €
Beter luisteren om beter te verkopen	23 NL	09 FR	22 NL	26 FR	14 NL	12 FR	550,00 €
Commerciële doeltreffendheid : verkoopstechnieken <i>Best</i>	15 & 16 NL	05 & 06 FR	19 & 20 NL	23 & 24 FR	08 & 09 NL	07 & 08 FR	950,00 €
Commerciële en onderhandelingsstechnieken: voor gevorderden	25 & 26 FR	26 & 27 NL	29 & 30 FR	19 & 20 NL	24 & 25 FR	21 & 22 NL	950,00 €
De overtuigingsleutels	17 FR	20 NL	21 FR	19 NL	15 FR	14 NL	550,00 €
Het Business Model Canvas	22 NL	08 FR	15 NL	20 FR	04 NL	11 FR	550,00 €
Marketing in het digitale tijdperk <i>New</i>	22 & 23 FR	08 & 09 NL	22 & 23 FR	26 & 27 NL	03 & 04 FR	11 & 12 NL	950,00 €
Verkoop in de winkel	19 NL	20 FR	23 NL	27 FR	15 NL	15 FR	550,00 €
Verkoop op beurzen (Stand) <i>Best</i>	30 & 31 FR	22 & 23 NL	26 & 27 FR	16 & 17 NL	17 & 18 FR	18 & 19 NL	950,00 €
Laat uw leads opbrengen	24 FR	07 NL	28 FR	18 NL	16 FR	20 NL	550,00 €



Qfor CERTIFICAAT

Om u dagelijks de beste service te geven, hebben wij in 2002 besloten over te gaan tot een audit van onze diensten. Deze audit werd met succes herhaald en vernieuwd in 2005, 2008, 2011, 2014 en 2017.

Na een audit op 21 augustus 2017, die voor de zesde opeenvolgende keer hernieuwd werd, heeft Teampower haar hernieuwde erkenning gekregen van het QFor kwaliteitslabel, versie 4.

Dit certificaat betekent niet alleen een kwaliteitserkenning van onze diensten, maar houdt ook in dat wij als erkend dienstverlener gecertificeerd zijn, waardoor u kan genieten van subsidies van het Vlaamse en het Waalse Gewest.

Het auditrapport kan u op onze website www.teampower.be raadplegen.

Aangezien in de procedure van de QFOR auditmethode voorzien is dat het auditrapport slechts in één taal aangeboden wordt, kunt u het auditverslag alleen in het Frans raadplegen.

Onze Nederlandstalige consultants staan echter wel tot uw beschikking om het verslag in het Nederlands toe te lichten en een antwoord te geven op al uw vragen aangaande dit verslag.

Wij danken u voor uw begrip.



Isabelle Marchal
Managing Director



DE OPLEIDING

Twee mogelijke formules

U heeft de keuze tussen de interbedrijfsopleidingen of open opleidingen die personen van verschillende bedrijven samenbrengen en de in-companyopleiding die georganiseerd wordt om te beantwoorden aan de unieke behoefte van uw bedrijf. Aanpassingsvermogen is immers onze toegevoegde waarde.

Welke voordelen bieden de interbedrijfsopleidingen of open opleidingen ?

- De uitwisseling van beroepservaring en de confrontatie van uw ideeën met die van andere vakmensen uit verschillende omgevingen om nieuwe oplossingen te bekomen.
- Het leerproces in alle vertrouwelijkheid zonder dat uw collega's meekijken.

Welke voordelen biedt de incompanyopleiding ?

- De kwaliteitsvolle, met zorg gemaakte en gepersonaliseerde oplossing volgens uw behoeften en de precieze context van uw teams.
- De vakkennis van één van onze consultants bij het ontwerpen van het volledig traject van de interventie: van de analyse naar het concept, de keuze van het programma en/of de pedagogische methodes, tot de feed-back van de ervaring tijdens de interventie, de evaluatie en de gepersonaliseerde opvolging.
- Het gebruik van methodes en instrumenten waarmee uw teams vertrouwd zijn, en concrete voorbeelden om uw resultaten te verbeteren.
- De versterking van de teamspirit binnen uw organisatie.

FINANCIËLE STEUN VOOR OPLEIDINGEN

Dankzij ons kwaliteitslabel « QFor », wordt teampower erkend als officiële opleidingsverstrekker voor de dienst «Opleidingscheques» en de subsidies die door de Gewesten worden toegekend:

Ministerie van het Waalse Gewest in het kader van opleidingscheques onder het nummer 08.725

U kan eveneens subsidies ontvangen als uw bedrijf gevestigd is in :

Het Brussels Hoofdstedelijk Gewest - Ministerie van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest



De opleidingscheques van het Waalse Gewest

Door de hernieuwing van ons kwaliteitslabel QFor, werd teampower erkend met het nummer 08.725 als officiële opleidingsverstrekker in het kader van «de opleidingscheques» die door de Waalse regering werden ingevoerd.

Meer informatie :

FOREM, cellule «Chèques-formation»
Boulevard Tirou, 104
6000 Charleroi

Tel: **071/ 20.61.05** - Fax: **071/ 20.67.62**



Subsidies in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest

KMO's, gevestigd in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, die een beroep doen op een extern organisme voor het geven van vormingsacties, kunnen in het kader van de Brusselse wetgeving inzake steun aan ondernemingen ook een subsidie bekomen.

Meer informatie :

<http://www.premieskmo.be>



ALIMENTO QFor-Food

Voedingsbedrijven vinden bij ALIMENTO (vroeger IPV) ondersteuning voor een goed en duurzaam opleidingsbeleid. Die ondersteuning geven we door opleidingen te organiseren, maar bieden we eveneens aan in de vorm van advies en financiële steunmaatregelen.

Meer informatie :

<http://www.alimento.be>

HOE ZICH INSCHRIJVEN?

- Stuur uw inschrijfformulier naar teampower,
Louis Gribaumontlaan 179
1200 Brussel, België
- Fax uw inschrijfformulier +32 2 772 18 42
- Registreer online www.teampower.be

Na ontvangst van uw inschrijving voor onze cursussen, ontvangt u een e-mail met de bevestiging van ontvangst. 15 dagen vóór de start van de training, ontvangt u opnieuw een e-mail met de bevestiging van het uurrooster en de plaats van de opleiding.

ROOSTER

Ons centrum opent om 09:00 u.

De cursussen beginnen om 09:30 u en eindigen om ± 17:00 u.

INSCHRIJVINGSKOSTEN

Het inschrijfgeld van de inter-company training is betaalbaar vóór de aanvang van de training.

Kortingen worden toegekend, alnaargelang het aantal deelnemers dat u in éénzelfde sessie en in dezelfde taal inschrijft. **Contacteer ons.**

Het inschrijfgeld is inclusief het cursusmateriaal, koffie / thee, drankjes en lunch.

In geval van allergie of specifieke voedselkeuzes, informeer ons vooraf info@teampower.be, wij bieden oplossingen.

ANNULATIES & TRANSFERS

U kunt schriftelijk annuleren tot 10 werkdagen vóór de aanvang van de cursus. Daarna is het volledige cursusgeld verschuldigd.

U kan u zich steeds kostenloos laten vervangen door een collega.

Wij laten transferts voor een volgende cursusdatum toe tot 5 werkdagen vóór de aanvang van de cursus. Slechts één transfert per inschrijving wordt aanvaard.

teampower behoudt zich het recht voor om een sessie te verschuiven of te annuleren indien er onvoldoende deelnemers zijn. Al onze trainingen zijn vanaf 2 deelnemers bevestigd.

TRAINING EN COACHING ZALEN

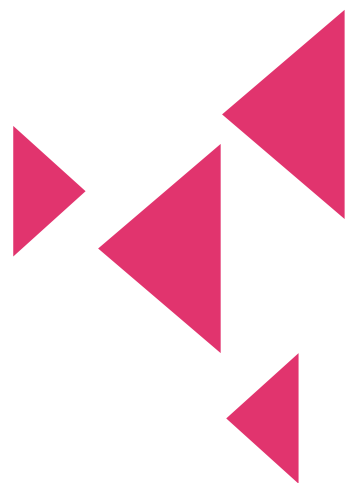
Teampower biedt gezellige en bevorderlijke training-en coaching ruimtes aan!

Een grote ruimte voor 10 personen en een kleiner lokaal voor 4 personen staan nu gratis tot uw beschikking voor al onze trainingen.

Voor ons is het belangrijk samen met u te werken in een stimulerende, comfortabele en functionele omgeving.

U zult u zeker goed voelen in onze zalen die uitgerust zijn met HD led TV's en Wifi. Een lunchruimte waar u van Nespresso koffie en thee kan genieten.





Louis Gribaumontlaan 179, 1200 Brussel
Tel. : **+32 (0)2 771 76 23** - Fax : **+32 (0)2 772 18 42**
E-mail : **info@teampower.be**
Website : **www.teampower.be**
BTW BE0435.348.272